

证券代码：300231

证券简称：银信科技

北京银信长远科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>			
参与单位名称及人员姓名	姓名	机构	姓名	机构
	胡倩倩	华安证券	朱梦天	光大保德信基金
	孙慧	银华基金	黄波	光大保德信基金
	郑萧萧	渤海证券	王艺群	渤海资管
	苏念	贝莱德基金	陈晓雅	银华基金
	高睿	深高投资	祝泓玲	东海基金
时间	2023年5月22日下午2:00			
地点	电话会议			
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：林静颖女士			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司董秘林静颖女士简要介绍了银信科技的主营业务、发展历程、管理架构、分支机构、人员构成、行业客户、数字化的转型等基本情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司跟华为的合作方式、合作模式是怎么样的？</p> <p>答：一方面在系统集成业务上是华为的代理商，另一方面在IT基础设施运维服务业务上，公司也是华为认证的CSP四钻服务商。</p>			

2、公司还跟其他一些知名的企业有合作吗？

答:在信创的大背景下，依托于公司良好且持续深耕的客户渠道，我们跟四十几家信创厂商有着非常良好的生态合作，公司利用自身技术经验丰富、能力全面、人员地域覆盖范围广等优势，协助部分厂商深化信创服务能力，降低其服务成本，持续提升客户满意度。

3、公司跟三大运营商的合作模式？

答:三大运营商是我们的直接客户，我们为运营商主要提供 IT 基础设施运维服务。运营商的数据中心会有一系列的 IT 基础设施（如采购服务器、存储、中间件、数据库等等），一般情况下我们与客户签订一年或者是两年的运维服务合同，在这个合同期内，我们的工程师会定期到客户现场去做巡检，同时客户现场一旦出现任何的故障，我们的工程师也都会在第一时间上门解决故障，包括提供客户需要的备机备件来帮助客户来解决各种各样的故障问题。

4、公司应收账款比较大的原因是什么？公司与客户签单的周期是怎么样的？

答:IT 基础设施运维服务跟客户签单一般是一年或两年一签，在合同期间内一般是按月平均确认收入。但是公司跟客户合同约定的回款周期，可能是半年度或者是按季度回款甚至是年度回款，所以这种收入确认的模式，会造成只要业务规模大，会有一定的滚存的应收账款。但是公司应收账款主要是在一年以内的，并且回款风险较小。

另外一部分应收账款造成的原因是系统集成服务，一般客户签约整个服务的周期是 3-6 个月，需要公司先垫资采购软硬件设备，在客户通过最终验收后确认收入，同时再向客户申请付款流程。所以系统集成业务也会导致一部分应收账款的存在，在 3 到 6 个月的周期内，只要在客户回款之前，

我们是会有应收账款产生的。

5、公司可转债募投项目 AIOps 研发中心建设项目进展情况如何？

答:公司可转债募投项目持续在投入研发的。AIOps 智能运维项目，中国 To B 的行业特征决定客户以定制化的开发需求为主，所以比较难通过标准化的软件来成规模的复制。公司 AI 相关的研发可能会有一些功能模块，根据不同的客户需求，对不同客户进行交付实施。我们一些重点客户也在做相应的项目落地。

6、这个 AIOps 的效果是什么？它主要是运用在哪些领域，可以达成什么样的效果？

答:过去客户的数据中心运维，基本上都是以人工服务为主。后来随着客户数据中心不断进行信息化和数字化的发展，上线了很多监控的软件和工具，对于这些设备的运行情况进行监控，就会产生许多设备的运行数据。有了这些数据，就可以对这些数据进行分析。公司的 AIOps 就是通过像大数据分析、AI、机器学习等相关的一系列技术，对数据进行更好的分析，实现故障定位、故障告警、提前预判等功能。

7、随着国产化替代加速对公司未来的影响？

答:国产化、自主可控、东数西算等政策下，对我们行业是相对利好的，整个行业的景气度也在提高。随着新增的数据中心的建设投入以及新增设备采购的需求，都可能在 2-3 年后转化为第三方运维服务的需求。所以我们觉得从中长期来看对我们细分行业还是相对乐观。

8、公司的政府客户主要在哪些区域？

答:公司服务的政府客户还是以中央部委（如国税总局、海关总署、财政部等）为主，地方性政府客户比较少。除了政府客户以外，其他行业客户是遍布全国范围的。

9、公司未来拓展的客户方向？

答:IT 基础设施运维服务这个细分行业是存在很大的拓展空间的，因为行业很分散。原先传统的银行业客户以国有和股份制大行为主，近几年，随着一些地方城商行或各地的农信社持续加大信息化、数字化投入，新增的 IT 采购需求未来可能转化为第三方运维服务的需求，所以在银行业仍有进一步的拓展空间。同时除了我们原先有优势的行业之外，未来我们也会持续在各个行业继续拓展，如政府，央国企，制造、能源、交通等等这些行业。

10、公司是继续以 IT 基础设施运维跟系统集成这两个比较主要的业务为主，还是突出其中的一块？

答:公司一直还是以 IT 基础设施运维服务为主的，也是我们主要的拓客方向，因为公司主要利润的贡献来源还是 IT 基础设施运维服务。

11、公司在软件开发方面的方向？

答:公司的软件开发还是会围绕着 IT 基础设施运维服务为主。随着客户数据中心数字化和智能化的发展，提供 AIOps 等一系列解决方案，目前尚不涉及上层应用的软件开发。

12、公司有没有向海外拓展市场的计划呢？

答:公司在新加坡设立了子公司，在海外有少量业务，未来公司也会根据经济及市场情况，适时的发展海外的 IT 基础设施运维服务业务。

附件清单（如有）	无
日期	2023年5月22日